

Asiakas ratkaisee, onko ideassa bisnestä

15.9.2026

Hyvä idea ei vielä tarkoita hyvää liiketoimintaa. Ratkaisu voi säästää materiaaleja, pidentää tuotteen käyttöikää tai olla muuten kestävämpi vaihtoehto, mutta lopulta ratkaisevaa on, tarvitseeko asiakas sitä ja mitä hyötyä hän siitä saa.

Tulevaisuuskestävä yritys menestyy ja uudistuu sekä kehittää liiketoimintaansa huomioiden ihmiset, yhteiskunta ja luonto, josta myös kaikki yritystoiminta on riippuvaista. Jotta tämä on mahdollista, tarvitaan asiakas- ja sidosryhmäymmärrystä.

Hyvä ratkaisu tarvitsee asiakkaan ja kumppanit

Kiertotalous voi avata yritykselle uusia ansaintamahdollisuuksia esimerkiksi tuotteiden huollosta, kunnostuksesta, pitkästä elinkaaresta ja erilaisista tuotteiden ympärille rakentuvista palveluista (Bocken ym., 2016). Mahdollisuus ei kuitenkaan vielä tarkoita, että asiakas haluaa ostaa ratkaisun.

Ilmassa on monenlaisia kysymyksiä, kuten:

- Kenen ongelmaa ratkaisemme?
- Mitä hyötyä ratkaisusta syntyy?
- Kuka siitä on valmis maksamaan.

Mukana voi olla useita toimijoita. Lisäksi täytyy siis pohtia, keitä kaikkia sen toteutus vaatii ja mitä he siitä saavat? Asiakkaan rinnalla esimerkiksi käyttäjillä, kumppaneilla ja muilla sidosryhmillä voi olla ratkaiseva

merkitys siinä, saadaanko idea toimimaan käytännössä.

Muotoiluajattelu tarjoaa käytännön keinoja kehittää asiakasta kuunnellen

Palvelumuotoilussa kehitetään palveluita asiakkaan tarpeiden ja liiketoiminnan tavoitteiden näkökulmasta. Työ etenee tyypillisesti asiakasymmärryksen keräämisestä ongelman määrittelyyn, ratkaisujen ideointiin ja pilotointiin. Palvelupolun avulla voidaan tarkastella asiakkaan kokemusta palvelun eri vaiheissa (Koivisto ym., 2019; Design Council, i.a.).

Liiketoimintamuotoilu laajentaa näkökulmaa asiakkaasta koko liiketoimintaan. Siinä muotoilun menetelmiä hyödynnetään esimerkiksi uuden liiketoiminnan, ansaintamallien, kumppanuuksien ja arvonluonnin kehittämisessä (Koivisto ym., 2019).

Yksi tunnettu palvelumuotoilun malli on Design Councilin Tuplatimantti (Double Diamond). Siinä ensin selvitetään asiakkaiden tarpeita ja rajataan ratkaistava ongelma. Samalla varmistetaan, että ratkaistaan oikeaa ongelmaa. Sen jälkeen ideoidaan vaihtoehtoja, kokeillaan niitä ja viedään toimivin ratkaisu käytäntöön (Design Council, i.a.). Prosessin eri vaiheisiin on kehitetty runsaasti erilaisia menetelmiä, joihin eteläpohjalaiset pk-yritykset pääsevät parhaillaan testaamaan Seinäjoen ammattikorkeakoulun ReVisio – Ekosuunnittelusta kiertotalouden kilpailuetuihin -hankkeessa.

Rajaa, kokeile ja opi – kokemuksia mentoroinnista eteläpohjalaisessa Hackathonissa

Hackathon on tiivis kehittämismalli, jossa tiimit etsivät ratkaisuja ennalta määriteltyyn haasteeseen. Ideoita kehitetään ja testataan yhdessä mentoreiden, asiantuntijoiden ja toimeksiantajan kanssa. Hackathonit innovoinnin kiihdyttimiksi Etelä-Pohjanmaalle -hankkeessa tätä toimintatapaa testataan Etelä-Pohjanmaalla.

Ensimmäisessä hackathonissa Sevas Kodit Oy haastoi tiimit kehittämään uusia ratkaisuja edulliseen vuokra-asumiseen Seinäjoella. Ratkaisijatiimeissä oli muun muassa paikallisia pk-yrityksiä.

Liiketoimintamuotoiluun keskittyvässä mentoroinnissa huomio siirrettiin jokaisen tiimin ideasta sen ympärille rakentuvaan liiketoimintaan ja sidosryhmiin. Tiimejä haastettiin tunnistamaan asiakkaat ja muut tärkeät toimijat, niiden tarpeet sekä arvo, jota ratkaisu niille tuottaa.

Sevas Hackathonin mentoroinnissa huomattiin, että liian laajalle kohderyhmälle suunnattua ideaa oli vaikea viedä eteenpäin. Kun valittiin ja rajattiin selkeä asiakas sekä mietittiin pienin mahdollinen pilotti, alkoi konsepti nopeasti konkretisoitua.

Voit kuunnella aiheesta podcastin, jossa kerrotaan mentoroinnin kokemuksista: Sevas Kodit -hackathonin

mentorin rooli – Hackathonit innovoinnin kiihdyttimiksi Etelä-Pohjanmaalle

Sidosryhmäymmärryksestä liiketoiminnaksi

Palvelu- ja liiketoimintamuotoilu auttavat kehittämään ideaa laajemmin kuin pelkkänä tuotteena tai teknisenä ratkaisuna. Näin voidaan rakentaa liiketoimintaa sidosryhmille syntyvän arvon ympärille. Valitaan asiakas ja ongelma, ideoidaan ratkaisuja, tehdään pienimuotoisia kokeiluja ja opitaan siitä.

Mikäli edustat pk-yritystä Etelä-Pohjanmaalla ja haluat tutustua palvelumuotoilun menetelmiin, kannattaa olla yhteydessä ReVisio-hankkeen asiantuntijoihin. Seinäjoen ammattikorkeakoulun ReVisio – Ekosuunnittelusta kiertotalouden kilpailuetuihin -hankkeesta löydät lisätietoa hankkeen omilta sivuilta: ReVisio.

ReVisiossa palvelumuotoilua sovelletaan korkeamman arvon kiertotalousliiketoiminnan konseptointiin. Yrityksille kehitetään muotoilukarttaa ja käytännön työkaluja, joiden avulla voidaan edetä asiakas- ja sidosryhmäymmärryksestä uuden liiketoimintakonseptin kehittämiseen ja kokeilemiseen.

Hyvä idea on aina vasta lähtökohta. Asiakas ratkaisee, onko ideassa arvoa ja toimiva liiketoimintamalli yhdessä sidosryhmien kanssa sen, saadaanko aikaan menestyvä bisnes.

Tämä artikkeli on osa Tulevaisuuskestävä yritys -artikkelisarjaa. Se on kirjoitettu osana ReVisio – Ekosuunnittelusta kiertotalouden kilpailuetuihin -hanketta. Hanke on Euroopan unionin osarahoittama. Sarjassa aiemmin ilmestyneisiin artikkeleihin voit tutustua täältä:

Tulevaisuuskestävä yritys – mistä arvo syntyy?Alihankkijasta ratkaisukumppaniksi**Heli Hietala**
SEAMK

Kirjoittaja työskentelee projektipäällikkönä ja asiantuntijana kiertotaloutta, tulevaisuuskestävää liiketoimintaa ja sidosryhmälähtöisyyttä edistävissä hankkeissa.

Lähteet

Bocken, N. M. P., de Pauw, I., Bakker, C., & van der Grinten, B. (2016). Product design and business model strategies for a circular economy. *Journal of Industrial and Production Engineering, 33*(5), 308–320. https://doi.org/10.1080/21681015.2016.1172124

Design Council. (i.a.). *The double diamond*. https://www.designcouncil.org.uk/our-resources/the-double-diamond/

Koivisto, M., Säynäjäkangas, J., & Forsberg, S. (2019). *Palvelumuotoilun bisneskirja*. Alma Talent.